

---

---

# 理想の自分になるファーストステップ

---

---

**金持ちになりたければ【理想の自分】になりなさい！**

**スーパービジネスマン養成講座**

**吉江 勝**

※ このたびは特別レポート『理想の自分になるファーストステップ』をダウンロードしていただきまして有難うございました。

これは販売開始直後より圧倒的な支持を得て現在も毎日読者を増やし続けている「[理想の自分になれば圧倒的に儲かる／プレミアムな自分を創りだせ!](#)」の前バージョンより抜粋したものです。

無料版と言っても決して手抜きありません。これだけ読んでいただいても多大なインスピレーションを感じていただけるように制作しました。

そのためお願いが有ります。当レポートの効果を最大限に生かすためになるべくプリントアウトして、お読みください。PC 上でスクロール閲覧するだけでは効果が半減します。そして必ず2度以上、出来れば7回お読みください。そうすることで、あなたの無意識に当レポートのノウハウがインプットされ、行動がより正確になります。そして、最後に必ず実行なさってください。勿論、すべてとは言いません。このレポートに書いてある事を2、3の事を実行するだけで飛躍的な成果をあげる事が可能です。

それでは『理想の自分になるファーストステップ』無料ダウンロード版をどうぞ、お楽しみください。

スーパービジネスマン養成講座 吉江勝

---

## ● 個性的な文章を書くには

それでは個性的な文章を書くにはどうしたら良いのか、この章で検証していきましょう。あなたは子どもの頃、日記を書いた経験はありますか？それこそが正しいメルマガ作成の基本です。いきなり創造的でパワフルな、あるいはエモーショナルで感動的な文章など書けるわけがありません。経験したことを時系列に書く。最初はこの日記形式を続けることが最短で質の高い文章を書けるようになる最良の方法です。

まずは朝から起こったことを書いてみてください。そして、あなたの体験したことに対して（特に感情を動かされたこと）、自分の感想、反省点、注意事項等を入れてみるのです。このとき、あくまで自分が感じたことを、正直な表現で書いてください。よく状況説明に終始してしまう人がいるのですが、それは最低限、読者に『ああ、作者はこういうところへ行ったのだな』『こういう人と会ったのだな』等が伝われば充分なのです。細かいシチュエーションを好む人など多くありません。それよりも大切なのはあなたの感情が動く場面なのです。

『～が最高に面白かった』『～にモロ感動して涙がジワッと溢れ出た』『～にこれからの可能性を感じてワクワクした』等、あくまで主観的な自分の喜怒哀楽を入れるようにするのです。一言で言うと、思いや情景ではなく、考えであり情感を優先的に書くわけですね。これだけで全体にスパイスが効いてあなたの文がグッと個性的になります。

さらに読者の心を掴む方法もありますが、それは後半でお教えします。とりあえず書き癖をつけることが、今のあなたの最優先事項です。今日から日記を書くつもりで文章を書いてみてください。そしてどうせ文章を書くなればメルマガやブログで公開しちゃったほうが世間に対する義務感や責任感が発生するので、あなたの創作モチベーションが保たれ行動も持続できるようになるのです。

いきなりメルマガは敷居が高いという人は最初に『楽天日記』あるいは『ライブドアブログ』で練習を積むのもいいかもしれません。現実にはここからスタートした人のほうがクオリティの高いメルマガを継続して書いているケースが多いようです。またこの『楽天日記』『ライブドアブログ』の人脈がメルマガ読者を増やす等、メルマガ発行上、多くのメリットを提供してくれます。（<http://plaza.rakuten.co.jp/> 楽天日記発行方法

<http://blog.livedoor.com/> ライブドアブログ発行方法）最近ではメルマガをやらないうでいきなりブログからはじめている人も多いようです（これからは、ブログが主流になるかもしれません。その場合でもこの講座でお教えする文章創作方法は大変役に

立つでしょう。メルマガもブログも、もっと言うとチラシもダイレクトメールもニュースレターもブロッチャーからホームページまで成功するのに必要なのは文章力に他ならないのです)あなたの文章力向上においてもメルマガやブログの発行は大きな力となります。重複しますが最初は下手で構いません。変にまとまっているよりも荒削りのほうが読者に強いパワーを感じさせることができますし、より個性的ですので、コアファンが付きやすくなります。(とはいえ最低限のクオリティは必要です。自信が無い人はまずはブログ等で練習してください。文書作成は3ヶ月くらい書き続ければ誰でも必ず上達します)ただ、問題は継続するモチベーションの維持をいかにして保つかという点です。

メルマガの場合、途中、読者が集まらなかったり、発行しても何の反応がなかったりすると、途端にやる気が失せるものです。特に読者数は発行すると必ず公表されます。仮にあなたがメルマガでマーケティングや営業ノウハウを売ろうと考えていても、読者数の少ないあなたからそのノウハウを教えてもらいたいと思う人が果たして何人いるのでしょうか？

懸賞を使って読者を何万人(1万人以上集めているメルマガの80パーセント以上は懸賞で集めています。読者の数はいますが、その殆んどは読まれていません。懸賞の有無を確認するには、そのメルマガに有料広告を出してみるとよく分かります。読者を懸賞で集めたメルマガは殆ど成果があがりません。尚、メルマガ相互紹介数は当てになりません。幽霊メールを使って読者数はいくらでも稼げるからです)も集める必要は有りませんが、やはり有る程度の読者数(経験則から言うと最低5千人以上)は自力で集めなければなりません。

それにはやはり多少コストは掛かりますがまぐまぐの有料広告を使うのが一番良いでしょう。<http://www.magclick.com/plan.html> 最低3万円から何百万人のメルマガ読者に自分のメルマガを宣伝できます。懸賞と違って広告で集めた読者はメルマガを読んでもくれますからいずれ費用回収にもつながります。

暫く続けてみて、どうしても読者が集まらなければ、その時点で自分の文章を客観的に見直す作業が必要になってきます。まず自分が読者になってあなたのメルマガの強み、弱みを分析してみるのです。マーケティングでいうSWOT分析ですね。どの部分が自分の売りや利点(味や個性=読者から来る感想が一番多いもの、もし感想が来なければ誠実にアンケートをお願いしてみてください)なのか？または今後、強みになれそうな部分はどこか？か探してみるのです。

これは他のメルマガにはない視点だという箇所を発見したら、少々デフォルメしても構いませんので、その部分に焦点を絞って文章作成していきます。簡単に言うと結論を先に完成させて、その結論に導かれるように文章の枝葉末節を後から組みあわせる文章法です。発想の順番を逆にするわけですね。その結論部分があなたの魅力であり、売りにつながり、読者を共感、共鳴させ、やがて金鉱となる(平たく言うとお金を払ってもらえる)重要な部分なのです。

## ●攻撃こそ最大の防御なり

私は『読者の数が全然増えない』と嘆く作者さんたちは、どうも、この辺(自分の強弱の追及)の覚悟が足りないように思えてなりません。ちょっと壁に突き当たると、すぐに逃げってしまう習性があるようです。メルマガに限らず何事も逃げたらその時点でおしまいです。攻撃こそ最大の防御であり、あなたの未来を改善する唯一の方法、武器なのです。この場合、攻撃とは、考察することと換言しても良いでしょう。

徹底的に、それこそ頭が熱くなるくらい考えて自分のコアコンピタンス(あなたの強み)を絞り込むのです。『それが難しい?』了解しました。ここで簡単なコアコンピタンスの検証方法をアドバイスしましょう。

まず自分の①好きなこと②得意なことを考えてみてください。

①の好きなこととはそれを行っていて時間がたつのも忘れてしまうほど楽しいもの(過去、特に子供のときにやっていたことに多い)人前で少なくともその事について30分程度は話せる、それをやりたいがために早朝起きるのも苦ではない、いや、それどころか、それが出来るのであれば自然に目がさえてアラームが鳴らなくとも、いつのまにか目覚めてしまうもの、いくらやっても肉体的に疲れず、却って嬉しさや楽しさでアドレナリンが分泌されパワーが溢れ出すものです。

②の得意なことは端的に自分の仕事、あるいは長期間やっていること、やり終わった後に心地よい疲労と満足感が残るもの、ちょっと視点を代えと、それを習得(あるいは実行)するのに著しく費用や時間を掛けているもの、以前人から『ちょっと、これお願い』と依頼されたもの、又は『～さん、これ上手だねえ～』とほめられた経験のあるものの中に見出せると思われれます。

その二つ、好きなものと得意なものを組み合わせたものが、あなたのコアコンピタンスであり魅力、ブランド、プレミアム、サクセスキーポイントとなりえます。私が現在コンサルタントの世界に入ったきっかけは、まさにこの好きなものと得意なことの組み合わせから発生しました。好きなこと「執筆、恋愛【当時です(笑)】」と得意なこと「営業、マーケティング」をミックスした『あなたのお客をつくるモテビジの法則』

<http://tinyurl.com/4aq7l> という本を執筆したことこそが私自身のプレミアムとなったのです。

今でこそ恋愛や感動等とマーケティングをかける類の本は多くなっていますが、当時は周りにそのようなマーケティング系の書物は皆無でした。書店に並ぶマーケティング書といえば小難しい学術的なもの、それも知識としては得られても実際のお金儲けには全く通用しないものばかりだったのです。『あー、もっと簡単に要を得たマーケティング本はないものなのか？よし、それなら自分の経験を紐解いて真実に基づいたマーケティング本を書いてみよう』と原稿を書いてみたら多くの出版社から出版したいというオファーが殺到したのです。

このように自分の好きなこと、得意なことを組み合わせてみるのです。そのヒントの多くは過去の自分の中にあります。どんなに些細なことでも構いませんので、そのひとつひとつを思い出してみてください。

その追求度合いと比例して、あなたの成功値がみるみる上昇していきます。最初は自分の中にそんなものが、果たして本当にあるのだろうか？という不安に陥ることがあります。断言しましょう。必ず見つかります。

実は全く何も持っていない人を探すほうが困難なのです。例えば昨日のことだけ考えたってあなたは色々な経験をしているはずです。嬉しかったことから、イヤでイヤでしよがなかつたことまで、そのトピックをひとつひとつ思い出してみてください。

一番印象に残ったことです。楽しかったことならばそのまま、むかついたことならば、その原因を改善することによって、何か自分の仕事に置き換えられないか？

それを使って独立開業するとしたらどんな風に着手して行くか？

それは自分の得意なものか？

仮に得意でなければ自分の部下にやらせることは出来ないか？

知り合いで既にはじめている人は？

知り合いでなくとも例えばインターネットや専門誌、情報誌で既にやっている人を見つけ、アライアンス(事業提携)を申し出ることが可能なのでは？……

激動の世の中、1日だけでもあなたは、いたるところであらゆる経験をしてきているのです。(経験が無いという人は恐らくろくに外出しないで部屋に閉じこもってばかりいるのでしょ。今日から積極的に外に出てみてください。一歩外出すれば、今は何も無いほうがおかしい世の中なのです。そして一番大事なのは環境を変えること。環境が変われば波動が変わり以後の自分の行動に変化が訪れますので受ける結果も変わっていくのです。必ず幸運を呼び込む方法を次号でお教えします)その貯金が少なくと

も数十年有るのですよ。それでも何も無いと言い張る人は物事を深く考えていないだけなのです。この機会に自分自身を徹底的に棚卸してみてください。

このとき気をつけることがあります。自分を追及するのはいいのですが、やりすぎると闇雲に主観に陥りすぎて、幾分盲目的になってしまうくらいがある点です。効果効率的に自分のコアコンピタンスを見つけられなかったら、休憩をとるなど少しクールダウンして、一旦追及作業を止めて、十分に休養をとった後に（最低10分くらいはあける）、今度は自分の頭上から自分を見つめる第三の目を養う感覚で追求作業を再開させてください。

神経言語心理学でいうメタ認知を意識的に行うのです。この第三の目を自分につける（どんな状況に陥っても客観的に現状を把握し認識する）ことは文章作成以外にも大いに役立ちます。例えば自分の行動様式や判断基準の良し悪しを図ることが容易にできるようになります。自分の行動なり意見がバランス良くなると心と体の一貫性が保たれ、脳がリラックスして潜在的なクリエイティビリティを発揮できるようになるからです。

現状自分が行っていることが正しいか？間違っているか？が瞬間、瞬時に判断出来るようになるので、仮にあなたが間違った方向に向かいそうになっても自動操縦装置が働き、すぐに軌道修正が施されます。これにより放っておいても成功するサイクルに身を任すことになるのです。

このメタ認知をメルマガに応用するためには、メール上からではなく、まぐまぐのトップページ <http://www.mag2.com/> からメルマガ形式になっている自分のメルマガ（バックナンバーですね）を参照してみると効果的です。

多くのメルマガと形式が一緒の自分のメルマガを読むことによって、あなたは判断材料をコンテンツのみに追求せざる終えなくなります。この状態で文章を客観的に眺める作業を続けていくと突然、形而上学的に自分のコアコンピタンスを発見するという現象を体験します。

多少の時間の差があるにせよ、必ず見つかるようになります。自分にメタ認知を設置することによってあなたの意識が自動操縦装置のスイッチをオンにしたからです。今、仮に、この理屈が分からなくとも全く構いません。これは自動車のメカニズムが分からなくても車が運転できるのと一緒です。



この時点ではメタ認知を意識して身に付けることがあなたの最優先事項となります。  
(カリスママーケッター神田昌典さんは後頭部から10センチくらいのところにみかんを置くと自動操縦装置が働くとおっしゃっています。とんがり帽子をかぶった自分をイメージし、そのとんがった部分を意識するのも効果があると思われま)

### ●成功体験がない人の発想法

さらに多いのが以下の意見です。

『俺は成功体験なんか何も無いんだ。だから文章なんか絶対に書けない』

大丈夫です。先ほど私はあなたがビジネスで実績を挙げていなければ信憑性がないと言いましたが、その実績とは未来形でも良いのです。共感ビジネスであるメルマガの場合は、むしろ、未来形のほうが有利に働く場合が多くなるかも知れません。

将来の成功予備軍の場合は、メルマガを書くことによって、あなた自身の成功体験を読者とともに創造して行く形をとります。読者を巻き込むことによって、さらに一步踏みこんだ一体感、共生間を構築させることが狙いです。

やり方としては最初に正直に実績のない現状を告白して、無から有を生み出す体験ひとつひとつをメルマガ上で公にするスタンスをとります。苦労を重ねながら少しずつ成功をしていく、あなたの姿をありのまま再現させることにより読者がまるで育ての親のような深い愛情を持ち始めていきます。

あなたが読者に弱音を吐いたり、悩みを相談する形にしてもいいでしょう。既存のメルマガは、さして実績も挙げていないのに偉そうなお託宣を流すスタイルで溢れていますから(それを読者も察しています)却って新鮮に映るはずですよ。

たとえば古くて恐縮ですが『モーニング娘。』や『ケミストリー』の売り出しプロジェクト同様、読者にこのメルマガをゼロから一緒に育てているという一体感を感じてもらえることが出来れば、それだけブームを作り出す素養が増します。

読者自らサクセスストーリーを疑似体験することによって、姿勢が能動的になるからです。何を隠そう(全然隠しては無くむしろ売りにしているのですが(笑))私のメルマガは発行初日、登録者が183人しか集まりませんでした。

実際、少々落ち込みましたが、すぐにマーケティング手法である SWOT 分析(自分の強み、弱み、内的状況、外的機会を総合的に分析して経営判断する方法)を活用してみました。

その結果、弱点(183人しか集まらなかった事実)を逆手にとり『1000人以上集まなければ廃刊にする』という崖っぷち企画を立ち上げるアイデアが生まれ、半官びいきやキャンペーンによる一体感も含めた読者の共感を得る(強み)ことができたのです。この思惑は大当たりし、1ヶ月で2500人以上の読者を集めることに成功しました。

今では登録者が軽く1万人を突破し、殆ど何もしていない(正確にはまぐまぐの有料広告だけは掲載しています)のに読者が日々増え続けていく有り難い状況にあります。しかも、このような手法で集めた読者は向上心や精読率が著しく高く、私はメルマガを発行するたびに多くの感想や激励メールを頂きます。

読者からの声は純粋に嬉しいものです。今では私のメルマガ発行目的の大部分はここに集約されています。これによりますます創作意欲も高まりますので自然と善循環サイクルが出来上がります。さらに掲載しているメルマガ広告やアソシエイトの成約率も他の媒体に比べて大変高くなるという効用も生まれています。

読者との一体感はメルマガの命と言っても過言ではないのです。この対極にあるのが、むやみやたらな懸賞企画でメルマガを読みもしない読者を大量に集めたり、読者スタート時の数を稼いでたとえばウィマぐのベスト10に掲載することによって『皆が登録しているから自分も登録する』という受身で日和見主義な読者を集める方法です。これらの読者が主体のメルマガはたとえ読者数が多くても殆ど精読されることはありません。読者数が多くてもお金を稼げない原因はここにあるのです。

とはいえメルマガ内容が弱音や愚痴ばかりで、一向に知識や進歩が得られないものでは存続する意味がありません。実績のない人は、とりあえず先輩や同僚の成功事例に目をむけてみることです。

『うちの会社にはそんな優秀な人物はいない?』

それなら、同業他社のベストプラクティスを知りませんか?

異業種での成功事例も参考になります。それをあなたの商品に応用するのです。嗅

覚をフルに使ってお金儲けの匂いがするところに積極的に身を投じてみてください。具体的にはセミナーや勉強会がいいでしょう。業界団体の集いや異業種交流会もまったく無駄にはなりませんが、その場合はそこに集まる人の実績をリサーチする必要があります。直接、主催者に質問してみましょう。豊かなものは豊かなところに集まる傾向があります。

億劫がってはいけません、少々無理をしても理想の環境(そのような人になりたいと思うところへ顔を出す)に自分を置く努力が重要です。環境が脳やこころを刺激してあなたを作り変えるからです。

この時大事なはそのような『優秀な人たちの集まり』に行っても、必要以上に劣等感を持たないことです。『彼らは自分と住む世界が違う人たちなのではないか?』や『優秀な彼らに相手にされないのでは?』等、ちょっとでもマイナスなことが頭に浮かぶと、不思議なことにそれは全て相手に伝わります。

ですから、そのような考えは全て捨て去って(もちろん最初は演技でもよい)むしろ『自分はグレートな存在なんだ』『俺と付き合えば得をするのはあいつらのほうさ』と意識的に自分を買いかぶってしまったほうが、あなたの印象は群を抜いて高くなり、その後のメリットも大きくなります。(注意して欲しいのですが横柄な態度をとれと言っているわけではありません。あくまで気構えです。イメージ的にはナメてかかって誠実に対応するというスタンスです)

これを脳科学の観点から少し解説してみましよう。人間の脳は潜在意識同様、さまざまな感覚で作られた想像の世界と今日の前にある現実を区別できないようになっていきます。たとえば、成功者が達成した記録をあたかも自分が成し遂げた功績のように記憶すれば(これは上手なイメージ付けで簡単に出来ます。後ほど詳しくご紹介しましょう)前述したように脳は現実と想像を一体化して考える習性がありますので、成功者の記録をあなたの実績として記憶に反映させてしまうのです。

想像力には現実さえも作り変えてしまう特出したパワーがあります。たとえば優秀な画家は絵を描くときに最初に完成形を想像する作業をします。建築家や音楽家、作家等、秀逸なクリエイターも例外ではありません。

超一流の年収を稼ぐスポーツ選手や営業マン、販売員も最初に好結果を想像することによって成功イメージが反復され、ますます成果が得やすくなるという習慣を、日ご

ろから意識してつくっています。現実はず想像することから生まれるからです。最初  
はアタマの中で想像され、それが現実の世界であたかも以前から約束されここに存  
在していたように創造を繰り返すのです。

成功者のイメージを想像することで、あなたははともたやすく彼らと一体化することが  
できるようになります。

環境をつくるのは誰でもない他ならぬあなた自身なのです。

もちろんそれに準ずる努力も必要ですが、多大な努力をいきなり求めるとモチベーシ  
ョンが持続しづらくなりますから、あなたの最優先事項として、まず根拠がなくとも力強  
い自信を自分に植え付けて(セミナーや読書等で知識を習得しましょう。良質の自己  
啓発テープを聴き続けるのも効果が有ります)成功者になるイメージを体現(想像)す  
ることを日常の習慣としてしまうのです。

成功者の実績やノウハウ、メソッドをそのままモデリングしたり、『この場面なら彼(成  
功者)はまず何を感じるだろう、または何をしよう。よし彼になったつもりで思考し  
行動してみよう』とシチュエーション別に彼らの心構えや行動をシュミレーションしてみ  
ます。優秀な自分を想像することが成功への一里塚であり、最短距離なのです。

### 私が実践して分かった超凡人が成功者になる方程式

- ① 成功者と知り合いになる【誰でも簡単に成功者と知己を得られる取って置きの方  
法があります。いよいよ、次号で公開します】
- ② 成功者をイメージする
- ③ 成功者になりきって思い切った行動する
- ④ 上手く行かなかったところを改善【ここで初めて努力する。もちろん日々の勉強も重  
要だがあまりに努力ばかりを強いすぎると凡人は挫折する】して再び行動を続ける。
- ⑤ このパターンを繰り返したら後は無闇に執着しない。暫く放っておく。スピリチャリテ  
ィーを生む効果的な言葉付けを言う【この言葉は非常に強力です。あまりにパワフル  
すぎて依存してしまう危険がありますので VOL3 の最後でお教えます】

※ 無料ダウンロードはいかがだったでしょうか？

全体の約8%を公開しました。ぜひこの後のコンプリート【完全】版も合わせてお読みになり成功を確実なものにしてください。

## **【理想の自分になれば圧倒的に儲かる／プレミアムな自分を創りだせ！】目次一覧**

### **Vol.1**

- 道路にお金が落ちているという発想
- あなたが悪いんじゃない。貧乏がいけないんだ！
- ようやく解明された！成功への絶対法則
- 超一流の年収を稼ぐ第一ステップ
- 正しいメルマガの作り方
- 個性的な文章を書くには
- 攻撃こそ最大の防御なり
- 正しいメルマガの効用
- 題材の具体的発想法
- 間違った DNA
- 潜在意識にアイデアを連れてこさせる

### **VOL2**

- 発想とは既存のアイデア同士の新しい組み合わせ
- 簡単にコンサルタント級の知識を得る方法
- 読者を熱狂させるメルマガのテーマはこれだ
- メルマガ制作上必ず心がけなければならない三つの掟
- 儲からないメルマガの陥りやすい罠
- 成功者の仲間になる具体的な方法
- 本質的な質問こそがあなたに莫大な富を呼ぶ
- 本当に成功しているメルマガから学ぶこの錬金術

### **VOL3**

- 私がメルマガで月収100万円以上稼いでいる本当の理由
- だれでも簡単に作家になれるマル秘文書作成法
- 最強の自分ブランド構築法
- メルマガはもう古い？今後一番儲かる新マーケティングはこれだ
- リストラされた人が一夜にして財を稼ぐ方法
- アイデアが無い人でも情報ビジネスを起業して儲けるテクニック
- あなたの値段を最大値に高める魔法

最後になりましたが、最新の 2006 年度版レポートコンプリート版を読んだ方の声もご紹介させていただきます。

●ヒュンダイモータージャパン(自動車販売) 支店長・宮元賢一郎様

『吉江さんの本を読んでいたのでも信じて購入したのですが、予想以上の内容で大変満足しました。特に効果的な営業戦略、アイデア思考方法のページは大いなる気付きとなり、早速社内でシェアさせていただいています。今月よりメルマガ、ブログも始めることになりました。来月の営業セミナーもどうぞよろしくお願いいたします』

●佐藤錦商会(食品通販)代表・佐藤茂美様

『レポート素晴らしかったです。目の前がパッと明るく拓けました。何度も何度も読み返してネット通販に生かします。今後ともご指導を宜しくお願い致します。ありがとうございました』

●(有)クライス(情報商材販売) 田野倉均様

正直、期待を遥かに上回る内容でした。

文書作成方法(こんな方法があるんですね)、集客のための数々のツール、成功者の心構え、潜在意識の具体的な使い方、吉江さんが稼いでいる本当の理由……目から鱗が落ちまくっています。

私は他の人の情報商材も比較的たくさん買っているのですが、ほとんど市場に溢れている内容なのに比べ、吉江さんの商材は知らないことばかりでページをめくるたびに手に汗を握るほどのワクワクドキドキ感があります。

このノウハウを購入させていただき、本当によかったと思います。早速、今までの教を明日から試してみたく胸が高まっています。

本当にありがとうございました。

●(株)日東商事(総合商社) 営業部長・安藤康祐様

『このレポートには、作文嫌いな私でも立派な文章が書ける魔法のライティングテクニックが満載です。自分でも驚くくらい秀逸なコンテンツが、頭の中から次々湧き出てくるようになりました。しかも、あろうことか、この私が出版することになるなんて……このレポートのおかげで人生が劇的に変化しました』

●(有)太陽企画(広告代理店)代表取締役・青木恭之様

『今までメルマガはもちろん、チラシでもDMでもコンテンツ作りに悩んでいたのだが、こんなコロンブスの卵的な発想があるとは。これならば、いくらでも秀逸な文章が作れます。最近メルマガ読者からのファンレターも増えて何だか自分が自分でなくなったみたいです』

●(株)日本教育研修協会(企業向け社員研修支援)常務取締役・原将之様

『こんなに新規顧客獲得が簡単だったなんて驚きだ。しかも、かねてから悩みの種だった既存客の流失も大幅に減っている。全てこのレポートのお陰だ』

●(株)ツカダ(不動産会社)代表取締役・塚田亮治様

(この方はセミナーに来て頂きました)

『社員とともに出席したのだが大変有意義だった。業績は言うまでもなく、ギスギスしていた社内の雰囲気も見違えるように良くなった』

●齋藤内科医院(病院経営)医師・齋藤秀美様

『この方法を実践して以来、仕事を終えてベットに入った時に「仕事がたまらなく面白い。早く明日にならないかな」と気持が高ぶり中々眠れないという高揚感を何度も味わっています。まるで憧れの人とのデート前日の乙女に戻ったような気分です。有難うございました』

その他、ほんの一部ですが[こちら](#)にもありますので参考になさって下さい。

また、ご興味のもたれた方は、

[理想の自分になれば圧倒的に儲かる／プレミアムな自分を創りだせ！](#)

のページもご覧下さい。

メールアドレスを登録頂いたあなた様には、更にためになる情報を定期的に配信させていただきます。どうぞ楽しみに！

**スーパービジネスマン養成講座 事務局**